

بازاریابی به سبک قاچاقچیان



تعجب نکنید از قاچاقچیان هم همیشه کسب و کار آموخت. باید به عنوان يك ثروت ساز یاد بگیری که از همه همیشه هضم تجربه کنی و مطلب یاد بگیری حتی قاچاقچیان. توزیع کننده های مواد وقتی می خوان کسی رو معتاد کنند چند بار بهش مواد و سرویس رایگان میدن تا وقتی که عادت کنه (به مواد اعتیاد پیدا کنه) بعد کم کم کار به جایی می رسه که نه تنها معتاد بابت موادش پول میده بلکه حاضر پول مصرف توزیع کننده رو هم بده.

تا اینجا بدید اما همیشه یک تکنیک رو برای **بازاریابی و فروش** ازشون یاد گرفت و از این تکنیک در مسیر درست و برای فروش محصولات یا خدماتمون به مشتری استفاده کنیم و اون هم شیوه عادت دادن مشتری به محصول و مصرف گرایی و بالا بردن سطح مصرف در مشتری. کاری که **ایرانسل** با زیرکی تمام شروع کرد.

ایرانسل بهت پیشنهاد میده که مثلاً ۵ هزار تومان شارژ کن و تا یکماه مبلغ ۵۰ هزار تومان شارژ درون شبکه بگیر. در پایان یکماه طرف می بیند که ۵ هزار تومان داده و سی هزار تومان صحبت کرده و ۲۵ هزار تومان سود کرده. اینبار ایرانسل بهش پیشنهاد میده که ۳۰ هزار تومان شارژ بگیر و تا ۱۰۰ هزار تومان استفاده کن و مشتری هم که سود ماه قبلشو دیده راغب به انجام این کار میشه غافل از اینکه میانگین مصرفش در ماههای قبل کمتر از این مقدار بوده و ناخواسته در چرخه مصرف گرفتار شده. از طرفی مجبوره برای مکالمات بیرون شبکه ایرانسلش هم شارژ اضافه بخره و علاوه بر اون تموم مبلغ شارژ رو به صورت پیش پرداخت داده. و این چرخه ادامه خواهد داشت.

نکته ای که اینجا هست اینه که چگونه چرخه و کانال مناسبی ایجاد کنیم که مشتری تمایل بیشتری به استفاده از محصول ما داشته باشه به جای استفاده از محصول سایر رقبا. و نکته دوم اینکه در مرحله ابتدایی باید خدمات اضافی به مشتری بدیم تا وارد چرخه مشتریان ما بشود و به زبون ساده از ما و خدماتمون خوشش بیاد. در مقالات بعدی راه کار های جذب مشتری رو هم بصورت کاملاً کاربردی ارائه می دهیم.

منبع : وبلاگ دانشجویان ثروت ساز (servatsaz.blog.ir)

موفق و ثروت ساز باشید.